

THEME 1 : LA DYNAMIQUE DE LA MONDIALISATION ECONOMIQUE

CHAPITRE 1 LA DIMENSION COMMERCIALE DE LA MONDIALISATION

- DOSSIER DOCUMENTAIRE -



Document 1 : Part des grandes puissances dans le commerce mondial 1850-1913 (Importations + exportations en pourcentage du PIB)

	Royaume-Uni	Etats-Unis	France	Japon	Allemagne
1850	18,0	5,5	6,2	-	-
1913	17,6	10,3	7,7	1,8	12,5

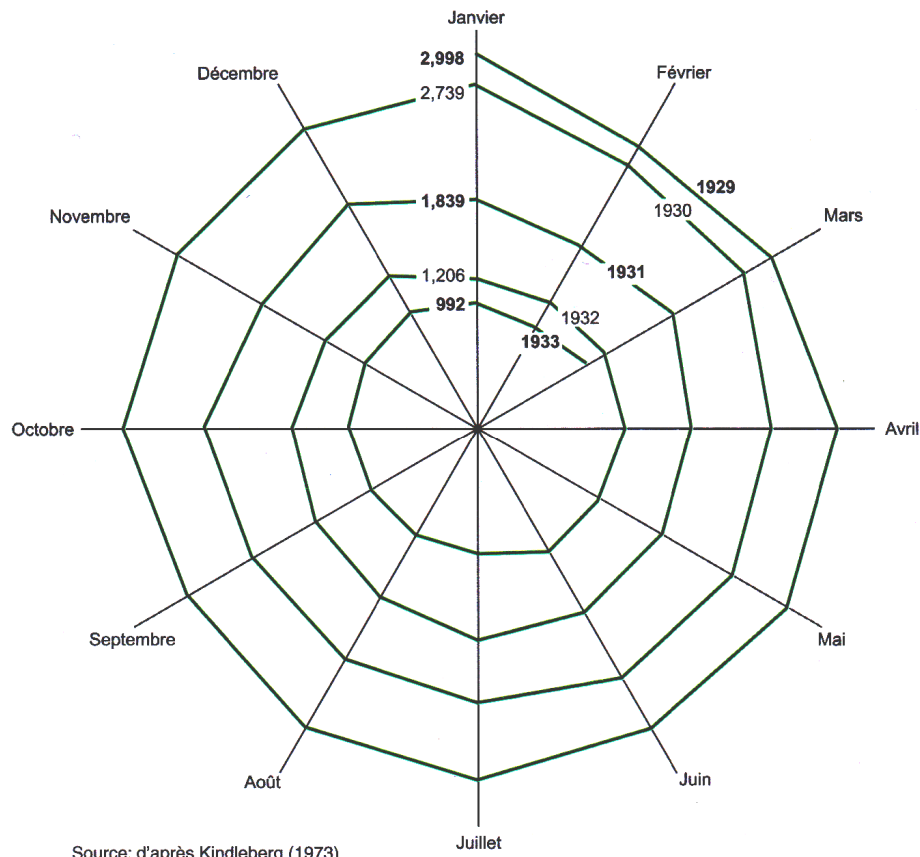
Source : Calculs effectués par Michel RAINELLI, *Le commerce international*, La Découverte, 2003 d'après J.A. LESSOURD et C. GERARD, *Nouvelle histoire économique, le XIXème siècle*, Armand Colin, 1976

Document 2 : Taux d'exportation pour quelques pays européens 1830-1910 (en % du PNB)

	1830	1850	1870	1890	1910
Allemagne	-	-	17,2	13,5	14,6
France	-	7,4	11,5	13,8	15,3
Royaume-Uni	7,8	11,4	17,6	16,3	17,5
Europe	4,4	7,0	10,9	12,6	13,2

Source : Extrait de P. BAIROCH, *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXème siècle*, Mouton, Paris, 1976 cité dans Michel RAINELLI, *Le commerce international*, La Découverte, 2003

Document 3 : La spirale de rétrécissement du commerce : 1929-1933 (millions de dollars, 75 pays)



Source : J.-L. Mucchielli et T. Mayer, *Economie internationale*, Dalloz, 2010

Document 4 : Part des principaux pays exportateurs dans le commerce mondial des produits manufacturés (en %)

	1913	1929	1937
R.-U.	30,6	23,8	22,4
E.-U.	13,0	21,4	20,3
France	12,7	11,1	6,1
Allemagne	27,5	21,9	23,4
Belgique, Italie, Suède, et Suisse	13,1	14,5	15,4
Canada	0,7	3,4	5,0
Japon	2,5	4,1	7,5

Source : A.K Cairncross, *Factors in Economic Development*, Londres, 1962 cité dans Michel RAINELLI, *Le commerce international*, La Découverte, 2003

Document 5 : Part des principaux pays exportateurs dans le commerce mondial

	1955		1973	
	Part (en%)	Rang	Part (en %)	Rang
Etats-Unis	19,0	1	13,6	1
RFA	7,7	3	13,2	2
Japon	2,4	8	7,1	3
France	6,0	4	6,9	4
Royaume-Uni	9,6	2	5,9	5

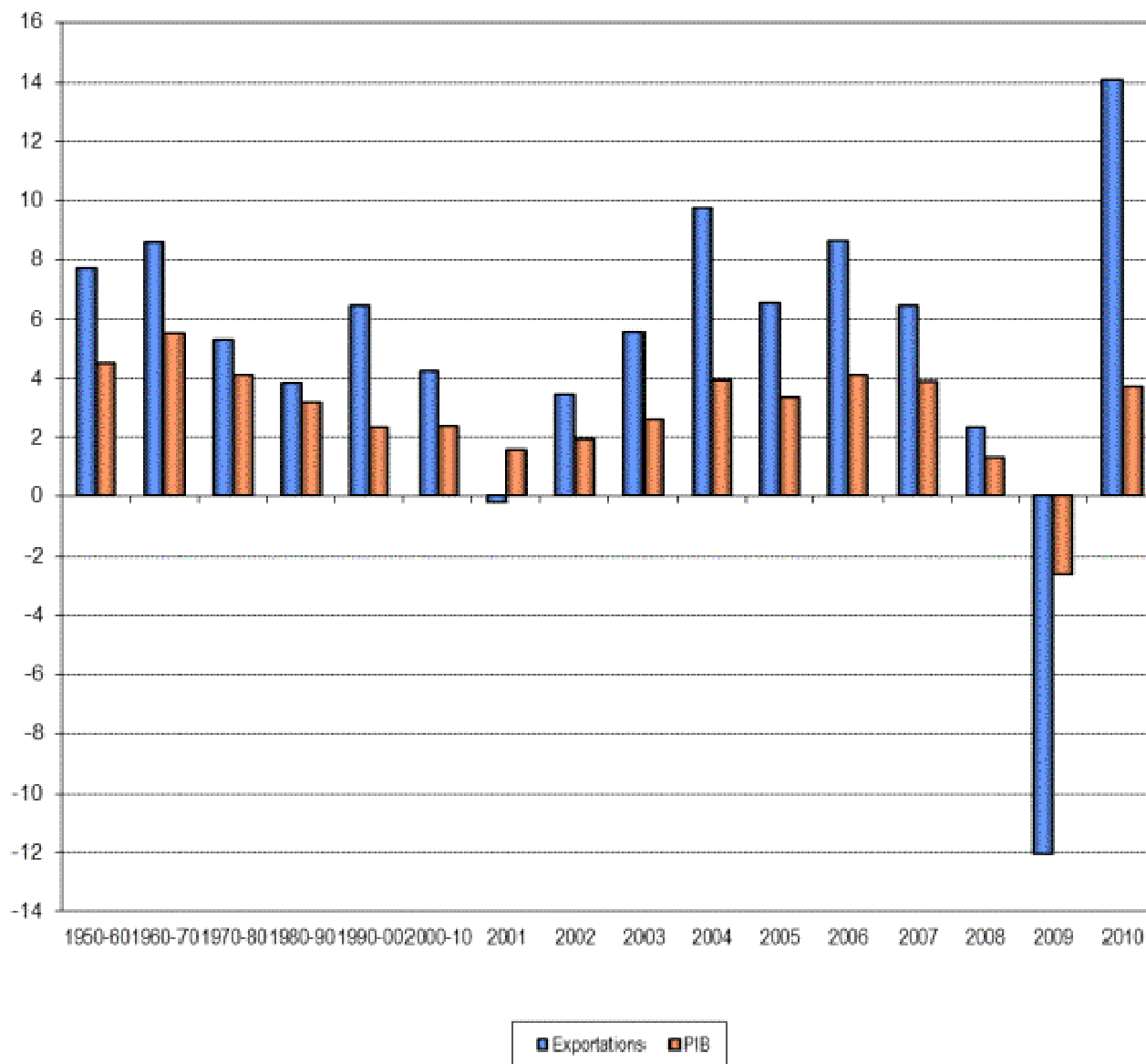
Source : GATT

Document 6 : Variation annuelle moyenne du commerce et de la production de marchandises dans le monde (en %)

	1950/60	1960/70	1970/80	1980/90
Commerce	6,5	8,3	5,2	3,7
Production	4,2	5,3	3,6	2,8

Source : GATT

Document 7 : Exportations mondiales de marchandises (1ère colonne pour chaque année ou période) et production mondiale (2ème colonne) en volume. Taux de variation en %



Source : www.wto.org (site de l'Organisation mondiale du commerce)

Document 8 : Part des principaux groupes de pays dans le commerce mondial (en %)

	1960
Pays industrialisés	76,1
Pays d'Asie	11,5
Pays d'Amérique latine	7,7
Afrique subsaharienne	2,9
Autres pays en développement	1,8
TOTAL	100

Source : CNUCED

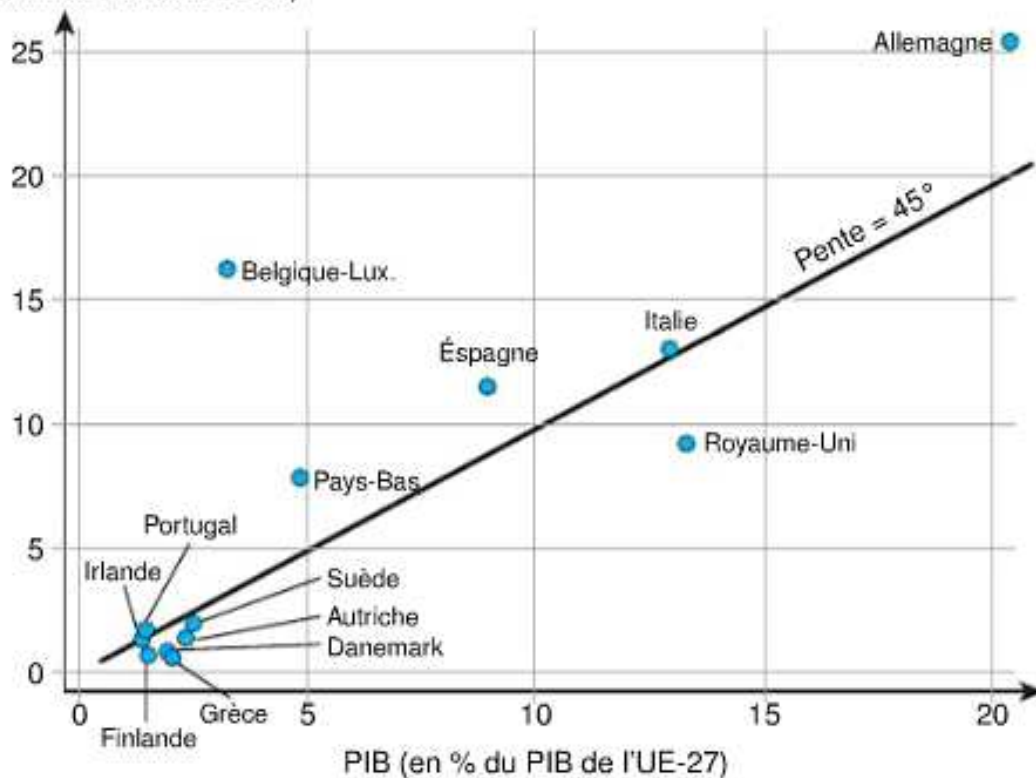
Document 9 : Exportations mondiales et production mondiale de marchandises 1980- 2011 (2005 =100)

Année	Exportations		Indice de la production mondiale (en volume)
	en valeur	en volume	
1980	20	29	53
1985	19	32	59
1990	33	42	69
1995	49	56	74
2000	61	78	88
2005	100	100	100
2010	145	119	111

Source : www.wto.org (site de l'Organisation mondiale du commerce)

Document 10 : Le commerce de la France avec les pays de l'UE-15 (2009)

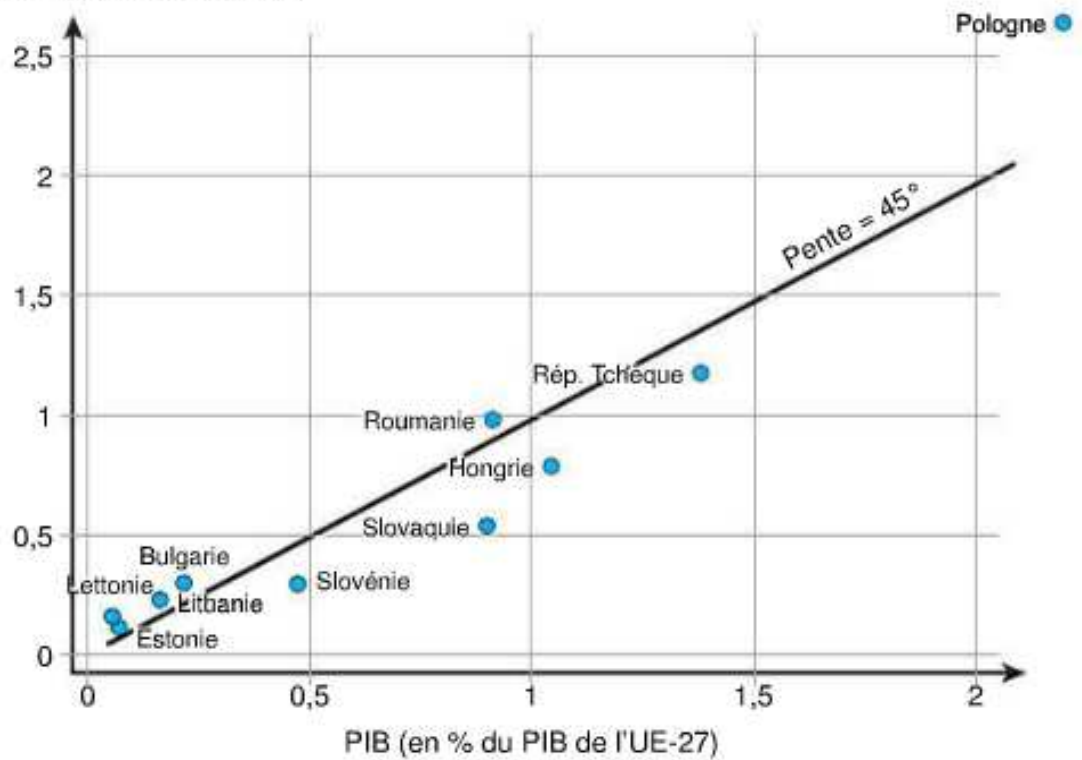
Commerce international avec la France
(en % du commerce France/UE-27)



Source : P. Krugman et Alii, *Economie internationale* 9ème édition, Pearson 2012

Document 11 : Le commerce de la France avec 10 pays de l'élargissement (2009)

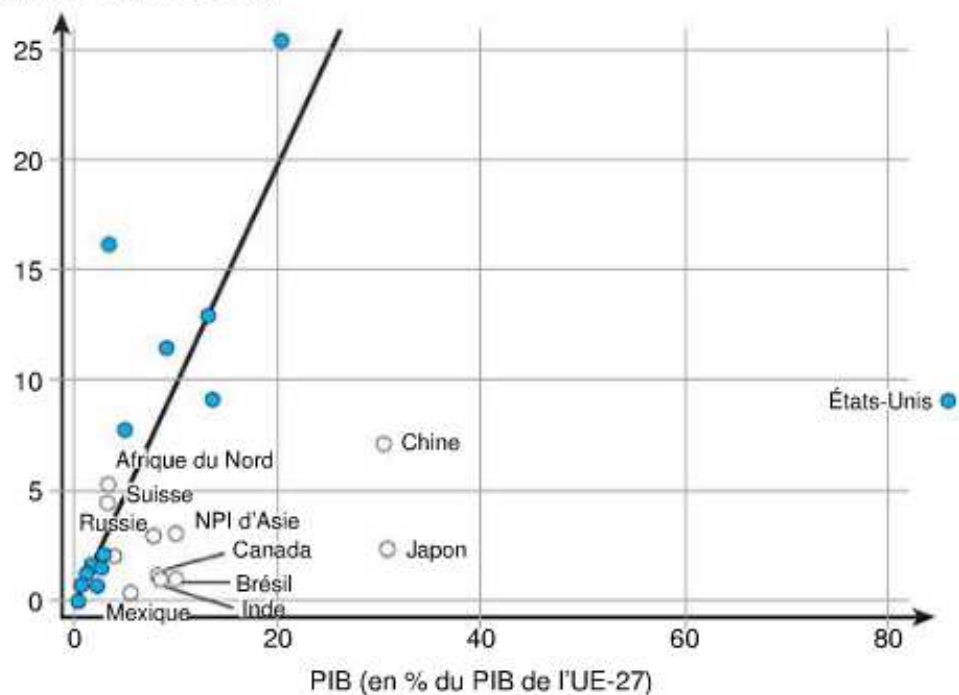
Commerce international avec la France
(en % du commerce France/UE-27)



Source : P. Krugman et Alii, *Economie internationale* 9ème édition, Pearson 2012

Document 12 : Le commerce de la France avec 10 pays de l'élargissement (2009)

Commerce international avec la France
(en % du commerce France/UE-27)



Source : P. Krugman et Alii, *Economie internationale* 9ème édition, Pearson 2012

Document 13 : Exportations de marchandises intrarégionales et extrarégionales en 2011 (en % des exportations totales de chaque région)

	Exportations intrarégionales	Exportations interrégionales
Amérique du nord	48,3	51,7
Amérique du Sud et centrale	26,7	73,3
Afrique	13	87
Europe	70,6	29,4
Moyen Orient	12	88
Communauté des Etats indépendants	19,5	80,5
Asie	52,8	47,2

Source : OMC, 2012

Document 14 : Exportations mondiales de marchandises par régions (en%)

	1948	1973	2007	2011
Amérique du Nord	28,1	17,3	13,6	12,8
Amérique du sud et centrale	11,3	4,3	3,7	4,2
Europe	35,1	50,9	42,4	37,1
Communauté des Etats Indépendants	-	-	3,7	4,4
Afrique	7,3	4,8	3,1	3,3
Asie	14,0	14,9	27,9	31,1
Monde	100	100	100	100

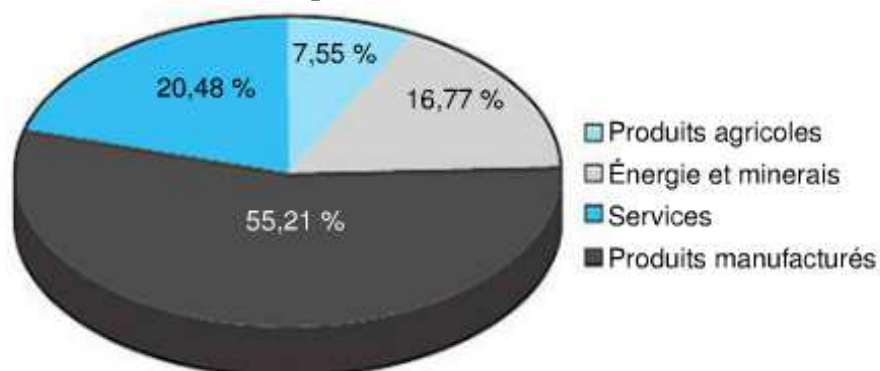
Source : OMC, 2012

Document 15 : Principaux exportateurs participant au commerce mondial en 2011 (à l'exclusion du commerce intra-UE). Classement et part relative dans les exportations mondiales en %

1	Exportations extra-UE	14,9
2	Chine	13,2
3	Etats-Unis	10,3
4	Japon	5,7

Source : OMC, 2012

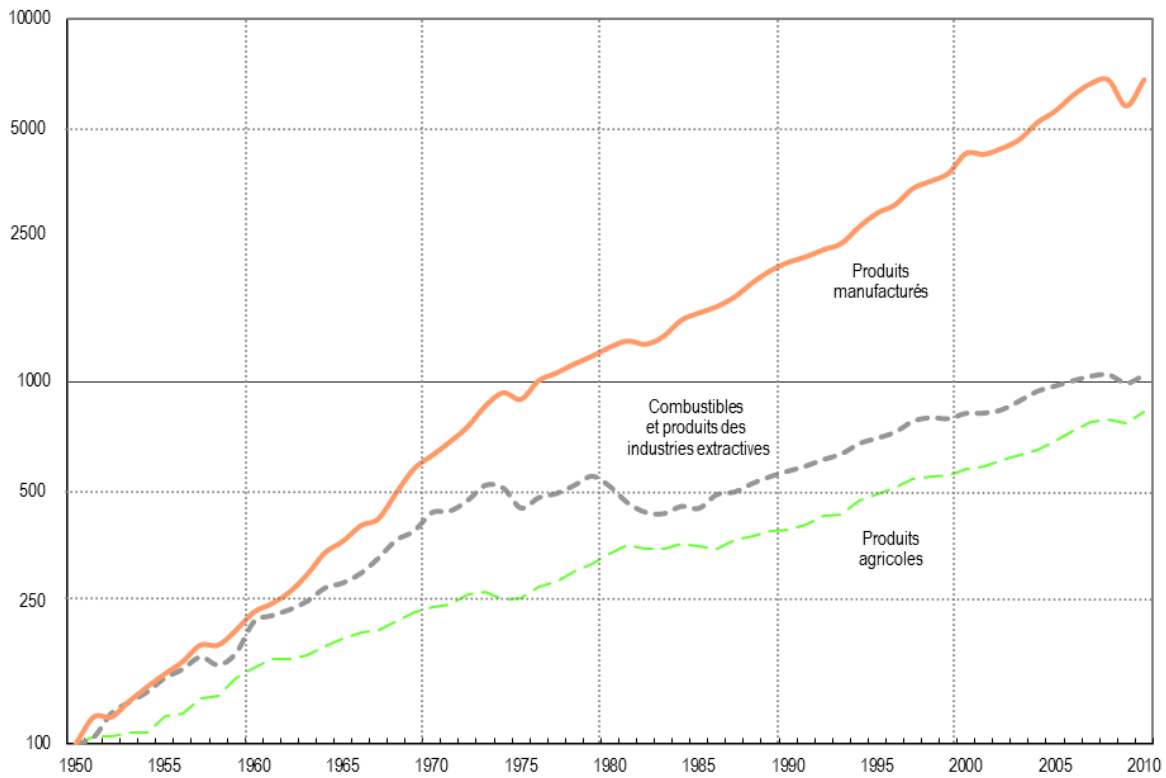
Document 16 : Composition du commerce mondial en 2010



Source : OMC. Reproduit dans P. Krugman et Alii, *Economie internationale* 9ème édition, Pearson 2012

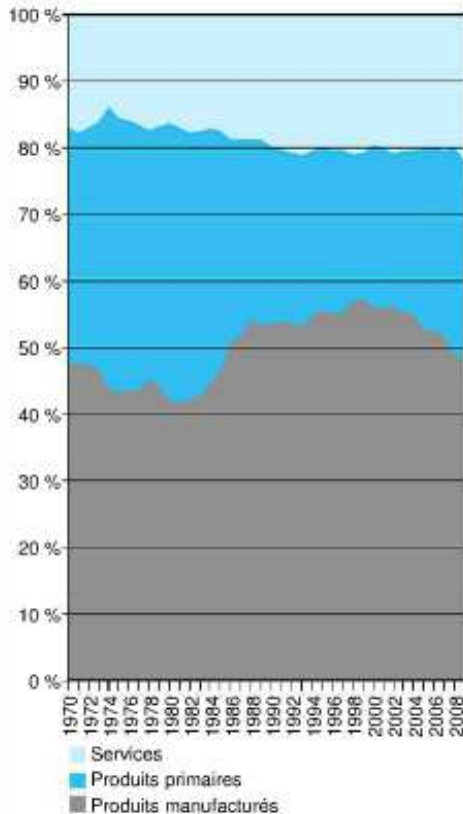
**Document 17 : Volume du commerce mondial de marchandises par groupe de produits 1950-2010
(Indice en volume 1950-100)**

Echelle log.

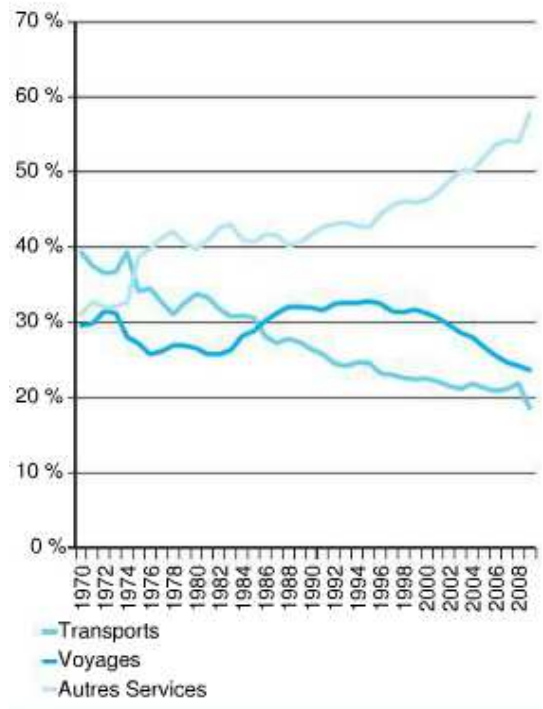


Source : www.wto.org (site de l'Organisation mondiale du commerce)

Document 18 : Evolution de la composition des échanges mondiaux (1970-2009)



Document 19 : Evolution de la composition des échanges mondiaux de services (1970-2009)



Source : P. Krugman et Alii, *Economie internationale* 9ème édition, Pearson 2012

Document 20 : Evolution des échanges mondiaux de services 2005-2011

	Part en 2005 (%)	Part en 2011 (%)	Croissance annuelle (en %) 2005-2010
Services	100	100	8
Transport	22,7	20,6	7
Voyage	27,7	25,6	6
Autres services	49,6	53,7	10

Source : OMC, 2012

Document 21 : L'avantage absolu selon Adam Smith

L'importation de l'or et de l'argent n'est pas le principal bénéfice, et encore bien moins le seul qu'une nation retire de son commerce étranger. Quels que soient les pays entre lesquels s'établit un tel commerce, il procure à chacun de ces pays deux avantages distincts. Il emporte ce superflu du produit de leur terre et de leur travail pour lequel il n'y a pas de demande chez eux, et à la place il rapporte en retour quelque autre chose qui y est demandé. Il donne une valeur à ce qui leur est inutile, en l'échangeant contre quelque autre chose qui peut satisfaire une partie de leurs besoins ou ajouter à leurs jouissances. Par lui, les bornes étroites du marché intérieur n'empêchent plus que la division du travail soit portée au plus haut point de perfection, dans toutes les branches particulières de l'art ou des manufactures. En ouvrant un marché plus étendu pour tout le produit du travail qui excède la consommation intérieure, il encourage la société à perfectionner le travail, à en augmenter la puissance productive, à en grossir le produit annuel, et à multiplier par là les richesses et le revenu national. Tels sont les grands et importants services que le commerce étranger est sans cesse occupé à rendre, et qu'il rend à tous les différents pays entre lesquels il est établi.

C'est la maxime de tout chef de famille prudent de ne jamais tenter de faire à la maison ce qui lui coûtera plus cher à faire qu'à acheter. Le tailleur n'essaie pas de fabriquer ses propres chaussures, mais les achète à un cordonnier. Le cordonnier n'essaie pas de fabriquer ses vêtements, mais recourt au tailleur. Le fermier n'essaie de fabriquer ni les uns ni les autres, mais utilise les services de ces deux artisans. Tous trouvent qu'il est de leur intérêt d'employer toute leur énergie dans une activité pour laquelle ils ont un avantage sur leurs voisins, et d'acheter avec une partie du produit de celle-ci ou, ce qui revient au même, avec le prix de cette partie, toutes les autres choses dont ils peuvent avoir besoin.

Ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille privée ne peut être folie dans la conduite d'un grand royaume. Si un pays étranger peut nous approvisionner en une marchandise à meilleur marché que nous ne pouvons le faire nous-mêmes, mieux vaut le lui acheter avec une partie du produit de notre propre activité, employée dans des productions pour lesquelles nous avons quelque avantage. L'activité générale d'un pays, étant toujours proportionnée au capital qui la met en oeuvre, ne sera pas diminuée pour cela, pas davantage que ne le sera celle des artisans mentionnés ci-dessus ; elle aura seulement à découvrir la façon dont elle peut s'employer avec le plus grand avantage. Elle n'est certainement pas employée avec le plus grand avantage quand elle est ainsi dirigée vers un objet qu'elle pourrait acheter à meilleur compte qu'elle ne le fabrique. La valeur de son produit annuel est certainement plus ou moins diminuée quand elle se trouve empêchée de produire des marchandises ayant une valeur évidemment plus élevée que les marchandises qu'elle est conduite à produire. [...] Les avantages naturels qu'un pays détient sur un autre dans la production de marchandises particulières sont parfois si grands qu'on reconnaît dans le monde entier qu'il serait vain de lutter contre eux [...]. Mais s'il y a une absurdité manifeste à affecter à un emploi quelconque trente fois plus de capital et de travail du pays qu'il n'en faudrait pour acheter à l'étranger la même quantité de marchandises qu'on veut avoir, il doit y avoir une absurdité, exactement de la même nature quoique moins éclatante, à affecter à un tel emploi un trentième, ou même un trois centième de plus de l'un et de l'autre. À cet égard, il importe peu que les avantages d'un pays sur un autre soient naturels ou acquis. Tant qu'un pays détient ces avantages, et qu'un autre ne les a pas, il est toujours plus avantageux pour le second d'acheter au premier que de fabriquer. C'est uniquement un avantage acquis qu'un artisan détient sur son voisin exerçant une autre activité, et pourtant ils trouvent tous deux plus avantageux d'acheter l'un à l'autre que de faire ce qui ne relève pas de leur métier particulier.

Il paraîtrait cependant qu'il y a deux cas dans lesquels il serait, en général, avantageux d'établir quelque charge sur l'industrie étrangère pour encourager l'industrie nationale.

Le premier, c'est quand une espèce particulière d'industrie est nécessaire à la défense du pays. Par exemple, la défense de la Grande-Bretagne dépend beaucoup du nombre de ses vaisseaux et de ses matelots. C'est donc avec raison que l'Acte de navigation cherche à donner aux vaisseaux et aux matelots de la Grande-Bretagne le monopole de la navigation de leur pays, par des prohibitions absolues en certains cas, et par de fortes charges, dans d'autres, sur la navigation étrangère. [...]

Le second cas dans lequel il sera avantageux, en général, de mettre quelque charge sur l'industrie étrangère pour encourager l'industrie nationale, c'est quand le produit de celle-ci est chargé lui-même de quelque impôt dans l'intérieur. Dans ce cas, il paraît raisonnable d'établir un pareil impôt sur le produit du même genre, venu de fabrique étrangère. Ceci n'aura pas l'effet de donner à l'industrie nationale le monopole du marché intérieur, ni de porter vers un emploi particulier plus de capital et de travail du pays qu'il ne s'en serait porté naturellement. Tout l'effet qui en résultera, ce sera d'empêcher qu'une partie de ce qui s'y serait porté naturellement n'en soit détourné par l'impôt, pour prendre une direction moins naturelle, et de laisser la concurrence entre l'industrie étrangère et l'industrie nationale, aussi près que possible des conditions où elle se trouvait auparavant. [...] S'il y a deux cas dans lesquels il sera, en général, avantageux d'imposer quelque charge sur l'industrie étrangère pour encourager l'industrie nationale, il y en a aussi deux autres dans lesquels il peut y avoir quelquefois lieu à délibérer : dans l'un, jusqu'à quel point il est à propos de laisser libre l'importation de certaines marchandises étrangères; - dans l'autre, jusqu'à quel point et de quelle manière il peut être à propos de rendre la liberté à cette importation, après que cette liberté a été pendant quelque temps interrompue.

Le cas dans lequel il peut y avoir quelquefois à délibérer jusqu'à quel point il serait à propos de laisser subsister la liberté de l'importation de certaines marchandises étrangères, c'est lorsqu'une nation étrangère gêne, par de forts droits ou par des prohibitions, l'importation de quelqu'un de nos produits manufacturés dans son pays. Dans ce cas, on est naturellement porté à user de représailles, et à imposer les mêmes droits et prohibitions à l'importation de quelques-unes ou de toutes leurs marchandises chez nous; aussi est-il rare que les nations manquent de rendre la pareille dans ce cas-là. [...]

Des représailles de ce genre peuvent être d'une bonne politique quand il y a probabilité qu'elles amèneront la révocation des gros droits ou des prohibitions dont on a à se plaindre. L'avantage de recouvrer un grand marché étranger fera, en général, plus que compenser l'inconvénient passager de payer plus cher, pendant un court espace de temps, quelques espèces de marchandises. Quant à juger s'il y a lieu de s'attendre que de telles représailles produiront ce bon effet, c'est une question qui appartient moins peut-être aux connaissances du législateur, dont les décisions doivent être déterminées par des principes généraux et immuables, qu'à l'habileté de cet être insidieux et rusé qu'on appelle vulgairement homme d'État ou politique, dont les avis se dirigent sur la marche versatile et momentanée des affaires. Quand il n'y a pas de probabilité que nous puissions parvenir à faire révoquer ces empêchements, c'est, à ce qu'il semble, une mauvaise méthode pour compenser le dommage fait à quelques classes particulières du peuple, que de faire nous-mêmes un autre dommage, tant à ces mêmes classes qu'à presque toutes les autres.

Le cas dans lequel il peut y avoir quelquefois lieu à délibérer jusqu'à quel point et de quelle manière il serait à propos de rétablir la liberté d'importer des marchandises étrangères, après qu'elle a été interrompue pendant quelque temps, c'est lorsqu'au moyen des gros droits ou prohibitions mises sur toutes les marchandises étrangères qui pourraient venir en concurrence avec elles, certaines manufactures particulières se sont étendues au point d'employer un grand nombre de bras. - Dans ce cas, l'humanité peut exiger que la liberté du commerce ne soit rétablie que par des gradations un peu lentes, et avec beaucoup de circonspection et de réserve. Si l'on allait supprimer tout d'un coup ces gros droits et ces prohibitions, il pourrait se faire que le marché intérieur fût inondé aussitôt de marchandises étrangères à plus bas prix, tellement que plusieurs milliers de nos concitoyens se trouvassent tous à la fois privés de leur occupation ordinaire et dépourvus de tout moyen de subsistance.

Source : Adam Smith, Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, 1776

Document 22 : L'avantage comparatif selon David Ricardo

La règle qui détermine la valeur relative des marchandises dans un pays, ne détermine pas la valeur de celles échangées entre deux ou plusieurs pays. Dans un système de parfaite liberté du commerce, chaque pays consacre naturellement son capital et son travail aux emplois qui lui sont le plus avantageux. La recherche de son avantage propre s'accorde admirablement avec le bien universel. En stimulant le travail, en récompensant l'esprit d'invention, et en tirant le meilleur parti des facultés particulières de la nature, cette recherche favorise la répartition du travail la plus efficace et la plus économe ; dans le même temps, en augmentant la masse totale des productions, elle répand partout le bien-être, et réunit par le lien de l'intérêt et du commerce réciproque, les nations du monde civilisé en une société universelle. C'est ce principe qui conduit à ce que la France et le Portugal cultivent du blé, ou encore que l'Angleterre fabrique les ustensiles et les autres biens manufacturés.

En règle générale, dans un seul et même pays, les profits sont toujours au même niveau ; ils ne peuvent différer que dans la mesure où l'emploi du capital est plus ou moins sûr et opportun. Mais il n'en va pas ainsi de pays à pays. Si les profits du capital employé dans le Yorkshire devaient excéder ceux du capital employé à Londres, le capital se déplacerait rapidement de Londres vers le Yorkshire, et les profits s'égaliseraient ; mais si une diminution des rendements sur les terres anglaises, consécutive à un accroissement du capital et de la population, devait entraîner une hausse des salaires et une baisse des profits, il ne s'ensuivrait pas nécessairement un déplacement du capital et de la population de l'Angleterre vers la Hollande, l'Espagne ou la Russie, où les profits pourraient être plus élevés. Si le Portugal n'avait aucun lien commercial avec d'autres pays, au lieu d'employer une grande part de son capital et de son travail à produire du vin, grâce auquel il achète à d'autres pays le drap et les ustensiles dont il a besoin, il serait contraint de consacrer une part de ce capital à la fabrication de ces marchandises qu'il obtiendrait alors probablement en qualité et en quantité inférieures.

La quantité de vin offerte en échange du drap anglais n'est pas déterminée par les quantités de travail respectives consacrées à la production de chaque bien, comme cela serait le cas si les marchandises étaient toutes deux produites en Angleterre, ou toutes deux au Portugal. La situation peut être telle en Angleterre que la production de drap exige le travail de cent hommes pendant un an ; mais, que ce pays tente de produire son vin, cela pourrait nécessiter le travail de cent vingt hommes pendant le même temps. L'Angleterre jugerait donc qu'elle a intérêt à importer son vin, et à le payer par ses exportations de drap. Au Portugal, la production de vin pourrait n'exiger que le travail annuel de 80 hommes, et la production de drap le travail de 90 hommes pendant la même période. Il s'avérerait donc avantageux pour ce pays d'exporter du vin en échange de drap. Cet échange pourrait survenir quand bien même la marchandise importée par le Portugal pourrait être produite dans ce pays avec moins de travail qu'en Angleterre. Bien que le Portugal pût fabriquer le drap en employant 90 hommes, il l'importerait d'un pays où cette production requiert le travail de 100 hommes, parce qu'il serait plus avantageux pour lui d'employer son capital à produire du vin contre lequel il obtiendrait davantage de drap anglais, que de fabriquer du drap en détournant une part de son capital de la culture des vignes pour le placer dans la manufacture du drap. Ainsi, l'Angleterre offrirait le produit du travail de 100 hommes contre le produit du travail de 80. Un tel échange ne pourrait se faire entre individus d'un même pays. Le travail de 100 Anglais ne peut être échangé contre le travail de 80 Anglais ; par contre, le produit du travail de 100 Anglais peut être échangé contre le produit du travail de 80 Portugais, de 60 Russes ou de 120 habitants des Indes Orientales. La différence entre le cas d'un pays isolé, et celui où plusieurs pays sont en présence est facile à expliquer, il suffit pour cela de considérer la difficulté avec laquelle le capital se déplace d'un pays à un autre à la recherche d'un emploi plus profitable, et la facilité avec laquelle ce même phénomène se produit d'une province à l'autre dans un même pays.

Source : David Ricardo, Des principes de l'économie politique et de l'impôt, troisième édition, 1817

Document 23 : L'avantage comparatif dans l'exemple de Ricardo

	VIN	DRAP	COUT GLOBAL pour 2 UNITES		GAIN
Coût de Production en Angleterre	120	100	Avant spécialisation 220	Après spécialisation 200	20
Coût de production au Portugal	80	90	Avant spécialisation 170	Après spécialisation 160	10

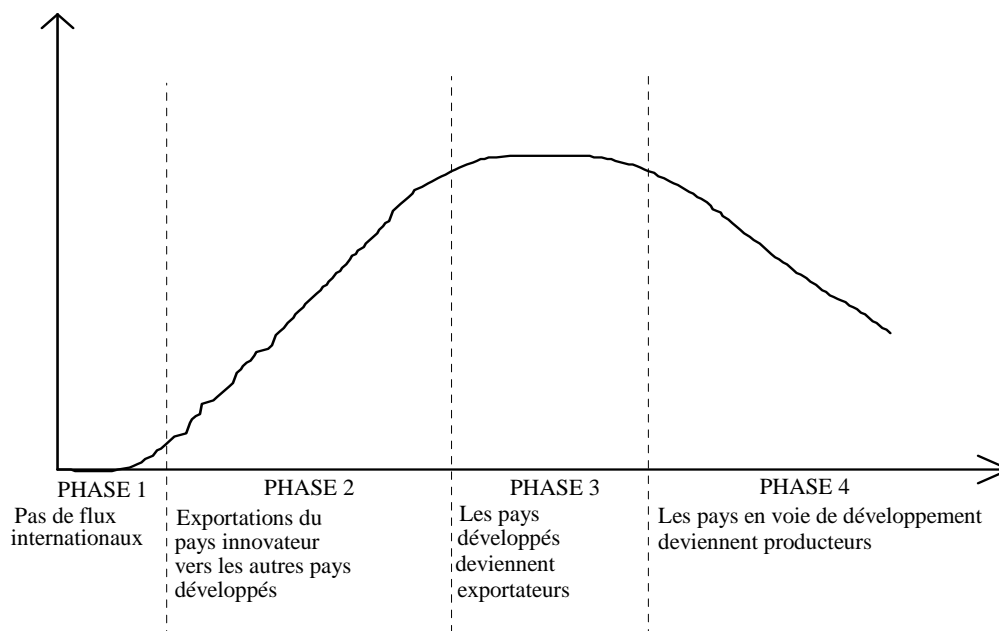
**Document 24 : David Beckham doit-il tondre sa pelouse lui-même ?
(Les avantages comparatifs par G. Mankiw)**

David Beckham passe beaucoup de temps sur la pelouse. Faisant partie des joueurs les plus talentueux au monde, il peut enrouler son ballon autour du mur de la défense adverse ou l'envoyer à plus de cent mètres très précisément sur la chaussure de l'un de ces coéquipiers, ce dont la plupart des joueurs professionnels ne peuvent que rêver. Personne ne peut la jouer comme Beckham. Très probablement est-il aussi doué dans d'autres activités. Par exemple, imaginez que Beckham puisse tondre son gazon plus vite que n'importe qui au monde. S'il le peut effectivement, cela signifie-t-il qu'il devrait le faire ?

Afin de répondre à cette question, nous pouvons utiliser les concepts de coût d'opportunité et d'avantage comparatif. Disons que David Beckham peut tondre sa pelouse en deux heures. Durant ces deux heures, il pourrait tourner une publicité pour Adidas et gagner, disons, 10 000 euros. Alternativement, Alejandro, son voisin, peut tondre la pelouse de David en quatre heures. Durant ces quatre heures, il pourrait travailler dans le bar à tapas du coin et gagner 20 euros. Dans cet exemple, le coût d'opportunité de David est de 10 000 euros pour la tonte de la pelouse, et il est de 20 euros pour Alejandro. David a un avantage absolu dans la tonte de la pelouse car il a besoin de moins de temps. Cependant, Alejandro a un avantage comparatif dans cette activité car il a le coût d'opportunité le plus faible. Les gains à l'échange dans cet exemple sont énormes. Plutôt que de tondre sa pelouse, David devrait tourner la publicité et employer Alejandro pour tondre le gazon. Tant que David paye Alejandro plus de 20 euros et moins de 10 000 euros, les deux y gagnent.

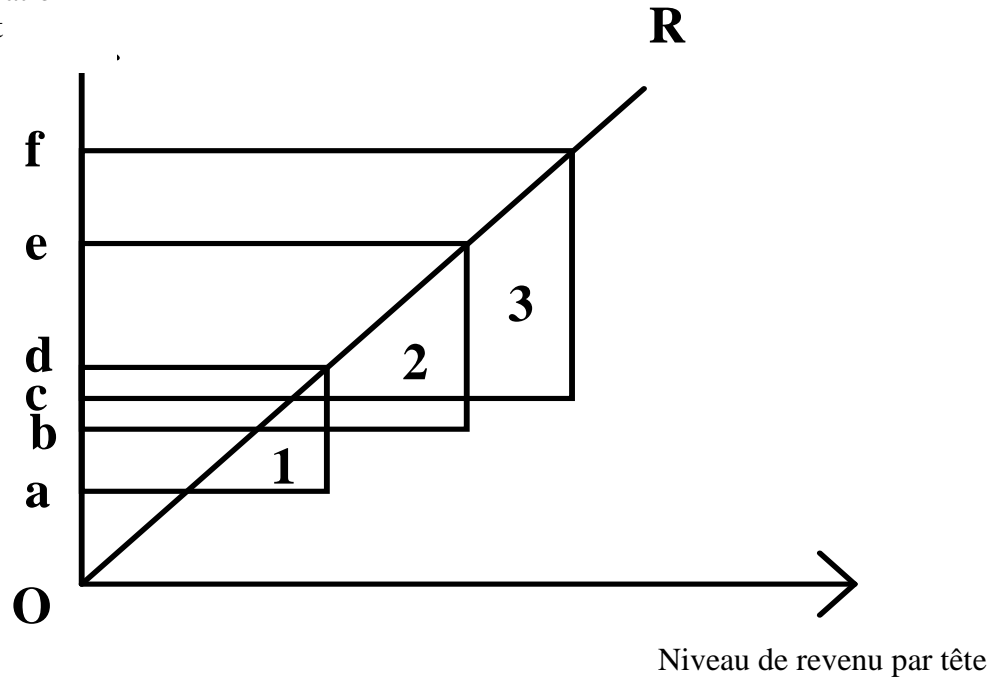
Source : Gregory Mankiw et Mark Taylor, Principes de l'Economie, De Boeck, 2010

Document 25 : Le cycle de vie du produit dans le pays innovateur

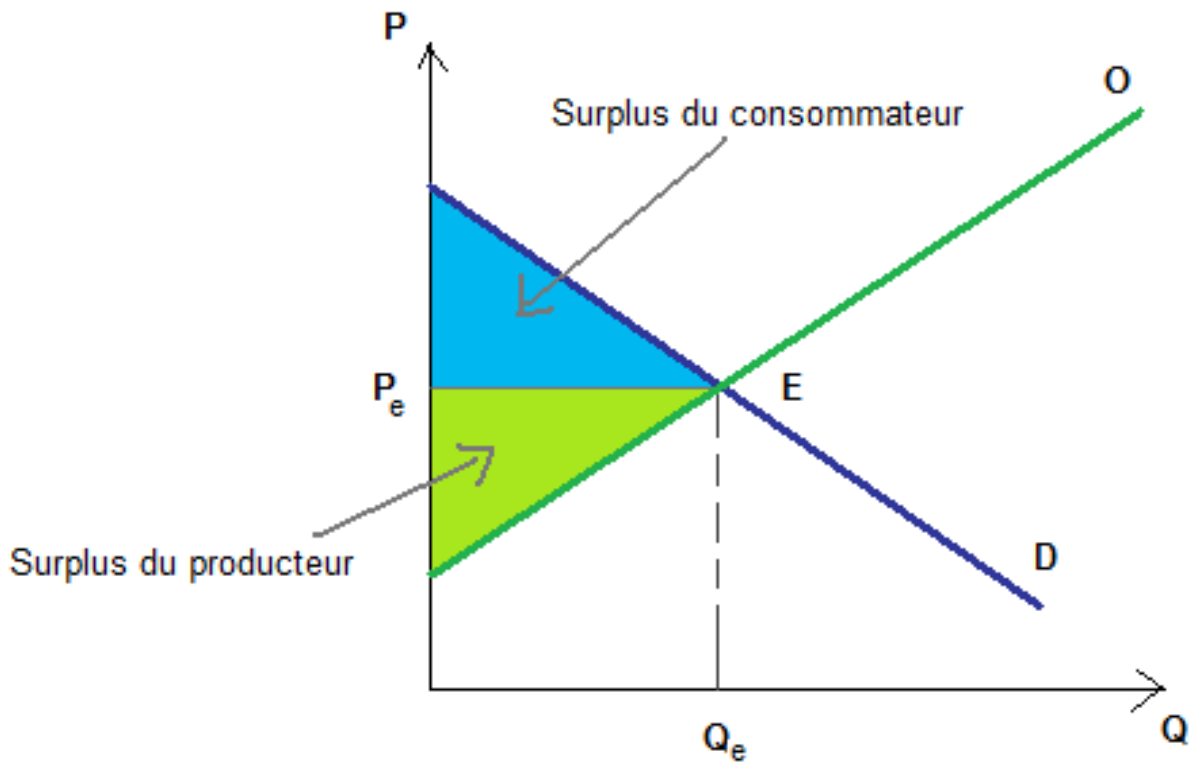


Document 26 : La demande représentative de Linder

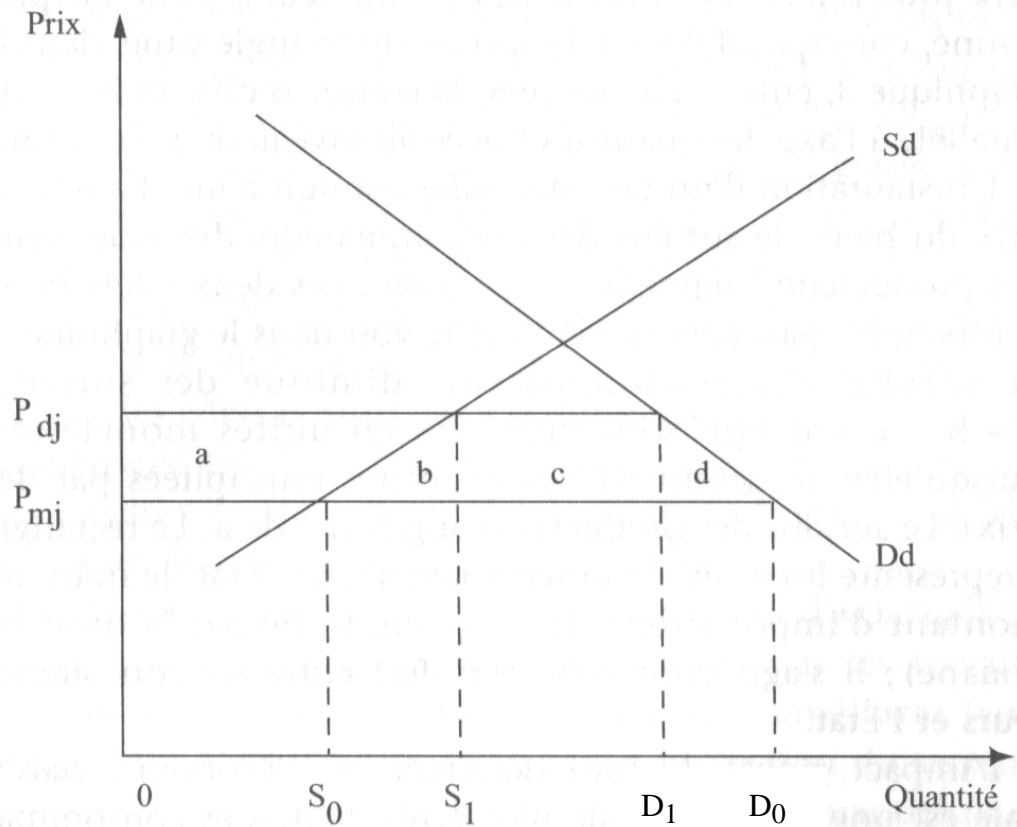
Degré de sophistication
/qualité du produit



Document 27 : Surplus du producteur et du consommateur (rappel !)



Document 28 : L'impact d'un droit de douane (cas d'un petit pays)



P_{mj} = prix mondial du bien j

P_{dj} = prix domestique du bien j

S_d = courbe d'offre domestique

D_d = courbe de demande domestique

Source : Michel Rainelli, Le commerce international, 2009

Document 29 : Duopole et politique commerciale stratégique

		Boeing	
		Entre	N'entre pas
Airbus	Entre	Airbus : - 5 Boeing : - 5	Airbus : 100 Boeing : 0
	N'entre pas	Airbus : 0 Boeing : 100	Airbus : 0 Boeing : 0